

童装店长的工作总结 店长年度个人工作总结报告优质

总结报告优质

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

童装店长的工作总结 店长年度个人工作总结报告优质篇一

一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

回想在__的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持 and 自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步！

二、工作中，严以律己，不断进取。

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作，令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集

体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到最好，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

三、缺点与不足。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

四、明年工作计划

__年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。相信一定能在__年做出更好的工作成绩。

童装店长的工作总结 店长年度个人工作总结报告优质篇二

花梨木从六月份开始上市，在 8.10.11月份也有不错的表现；

紫檀的销量也占据了一定的比例比越黄销的要好，但是总额也不突出。

除家具外，工艺品的销量在布艺、挂屏、围屏里所占的比例最高。

(3)、影响材质销售方面的主要原因及建议

制约酸枝销售情况不理想的原因主要集中在：

a□不能写学名，让一部分顾客在购买时产生心理抗拒。

b□订货时不能满足顾客拼板的要求，让部分顾客不放心购买。

c□红酸枝产品出样过少。

这三方面的原因之所以比较突出主要是因为同商场的其它的红木品牌，他们基本上都能写学名，订货方面的操作也比较灵活。以红酸枝的出样为主，年年红花梨较多，酸枝会在学名上写基材、辅料，显得专业一点。友联(代理商)店里面的产品材质会乱，一律学名标识。但是装修及摆设方面会显得高档。倒是元亨利同样拒绝学名，但是可以承诺顾客的拼板要求，以酸枝产品出样为主。

童装店长的工作总结 店长年度个人工作总结报告优质篇三

回顾这二天的课程，培训的目标和思路非常明确，围绕省公司发展“提高综合理财技能”培训工作的思路，牢记_总的带着使命、感情、问题的训勉。

_组安排温柔漂亮且有霸气的_老师也是这次我们的_带来了“公司经营理念和企业文化以及专业化销售流程”的课程，_老师巧妙引用诸葛亮的“军井未掘，将不言渴；军灶未开，

将不言饿;雨不披蓑，雪不穿裘;将士冷暖，永记我心!让我们更认识公司经营理念和“人民保险，造福人民”的企业文化。专业化销售流程就是首先客户开拓，寻找机会约访客户恰当引导话题和客户理念沟通，让客户了解产品和建议书，顺利促成签单，完善好售后服务。

温柔的_老师带来了人险，团险和银邮正确的投保单填写和保全。

稳重的_老师带来了合规经营，坚持依法合理，防范经营风险;告知客户提供准确电话，公司有回访电话，以免造成不必要的麻烦。

集美丽和智慧于一身的_老师带来了综合理财产品及销售话述，《_款》的卖点是：“三高一好”一二三五的保障，现金价值的百分之_的保单代款以及和不同年龄段的客户需求简洁明了的话述。《_款》的卖点是趸、期交都可以做，投保范围可以到_周数，每年按保额的百分之_的递增，适合老人的养老金，让客户二合一的方法选择三句话促成。

在今后的工作中我将以百倍的热情、良好的心态去接受挑战，对我公司负责，对自己所从事的这份职业负责，将银保的文化永远传承下去，为自己能够成为永不败销售精英而努力奋斗!在今后的工作中，我会不断的加强学习，学以致用，与各位伙伴们携手把人保做的更大更强!

童装店长的工作总结 店长年度个人工作总结报告优质篇四

岁末临近，新春将至，不知不觉xx年的工作即将告一段落。对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁末对自己进行一番“盘点”，也是对自己的一种鞭策。过去的近一年是忙碌而充实的一年，也是我加入公司从陌生到熟悉的一年。这一年中工作的点点滴滴，让我不断地学习、成长着。

目前，做淘宝的人越来越多了，成功者屡见不鲜，有谁知道他们身后还隐藏着一个成功的团队呢，还有谁会去考虑到淘宝客服对这个团队的作用呢？很少。一个好的淘宝客服往往能留住很多客户，促成很多交易，给公司带来利润，是公司财富的最直接的创造者。偶然的机会我干了淘宝客服这个工作。不知不觉已快半年了，感觉时间挺快的，一坐一天，一个星期，一个月就坐没了。

有时感觉挺好的，不用干什么，但又感觉太枯燥了。但学的东西还真是不少的，碰到的人也是十分有趣的，因为买家来自五湖四海的。上班的第一天，旺旺挂着，可是没有人与我交谈，反复的翻阅资料，熟悉产品，可是好像没有办法记忆深刻，碰到问题的时候还是无从下手记得刚来的时候，第一次接触淘宝，觉得它是那么的陌生，但是我相信对于卖衣服肯定不陌生，可是它和想象中的就是那么的有差别，第一次让我们看网页上的衣服，我都快蒙了，衣服满目琳琅的在电脑上滚动，眼睛看花了。

第一天上班时候，组长让我们熟悉熟悉自己买的产品，熟悉了一些简单的产品后，让我们看看怎样和客人沟通，沟通很重要，看着他们用着熟练的手法和语气，我不得不呆了，他们和每个客人聊天时都用了‘亲’这个词，很细心的和我们解释了亲这个词的含义，我们也很虚心的学习了，记下了，我们才刚刚开始接触客服这个行业，很多都不懂，回答点简单的问题都是他们先教我们如何如何回答，时间长了我们也有自己的见解了，先开始的几天他们都会教我们怎样应付不同的客人，刚开始做客服和客人沟通时每句都用上了‘亲，您好，’这个词，同事们说并不一定每句都要用的上，看你在什么适当的时机用就可以了。

听了同事的建议，发现这样好很多诶，渐渐时间长了，我们自己也能和客人沟通了，如果不懂的问题就在旺旺上询问店长或者其他同事。在做客服期间，我常常会遇到顾客说这个东东能不能优惠，可不可以包邮等等之类的问题，本身我自

己也会从网上购物，买东西想买实惠，这个我可以理解，因此能够理解客户的心情，但是我现在的立场不同了，不再是一个购物者而是一个销售者，当然是能引导客户购物的强项销售者了。

在不优惠的情况下成交，想在不优惠的情况下成交，对于这类问题当然不会同意，一旦退让，顾客会认为还有更大余地可以还价，所以，针对此类问题，我觉得态度要和善，委婉的告知对方不能够优惠的。要告诉对方我们所有的宝贝价格都是实价销售，敬请谅解，对于在发货中存在的问题，给顾客带来麻烦的，那就只有赔礼道歉，承认错误，在的客户面前装可怜，一般人都是会心软的，我也是亲身经历的，不过客户基本上都是蛮谅解的，收到货后就很满意的来告知了。

后来我们就慢慢开始熟悉了一些面料，第一次认识这么多的面料，以前买衣服从来都不知道面料这个词，看着哪样好看就买了，也不会去想为什么一样的衣服价格差这么多呢，现在终于知道了，什么面料好，什么面料透气，有弹性，面料不一样价格也不一眼，现在对店里的衣服都有了大致的了解，按合适的尺寸给客人推荐衣服。刚做客服的时候推销出去一件衣服发现自己很有成就感，后来慢慢的用着熟练的语气和方法推销更多的衣服出去，和客人沟通是一个锻炼人的脑力，应变能力，说话的技巧，同时也锻炼人的耐心，要细心的对待每一个客户，让每一个客人兴致勃勃、满载而归。起初做客服的时候和客人沟通的时候会犯一些错误，比如：有时候在迷迷糊糊就答应给客人包邮了，有时候稀里糊涂的就答应给客人减去多少多少钱。

经常有新手会犯的错误，经过同事们的指导，这些错误一点一点的改变，以致现在都没有出现这类的错误。最常见的错误莫过于发错货、填错快递单号，衣服质量不过关，这写错误基本上是每个淘宝客服都会犯的错误，这些问题会直接影响到公司、个人以及客人的情绪等等的问题，所以我们在做任何事情的时候都要仔细认真，虽然这些问题还是存在，不

过经过我们不屑的努力把这种几率降到最低，争取不会出现这些问题。

经过了三个月的周转直接售前转售后了，很荣幸领导给我一次机会，让我学到更多。在售后过程中遇到了各种奇葩事情，很是头疼，时间久了也就自然而然的什么都会了，售后唯一一点就是要细心和耐心，哈哈这点我学会了。往后的日子我会做的更好，对自己说声xx已成为过去□xx新的开始加油。

童装店长的工作总结 店长年度个人工作总结报告优质篇五

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的2019年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像_店的断码销量条数一直都是几个店当中的，_店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成x%□销售单价虽然比去年是上升了x%□但整体条数只上升了x%□

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相

互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

1、销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有x个，其中有x个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为x个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2、沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3、工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5、因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量□x店从x开业——x月份女裤一直占比都比较高x%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

童装店长的工作总结 店长年度个人工作总结报告优质篇六

_月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年_月一号来到_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学_x男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学_x男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

童装店长的工作总结 店长年度个人工作总结报告优质篇七

伴随着热情与澎湃的工作，我们经历了一年的洗礼，也让我们逐渐的成长起来。

20--我们收获颇丰，心酸，欢笑与哭泣的滋味，我们都曾品尝过。成熟就是这样一点点积累来的，成功与失败在不断地刺激着我们，多少经历已成了真正的教科书。

憧憬着未来，虽然我们无法预料，也无法想象，可过去的一切我们应当总结。

一年来，我们围绕在公司领导的企业理念下，在总经理的督促下，用我信念与坚持，我们一次次的冲击着极限，使我们的团队走向顶峰，经历中我体会到了很多。

公司本着“美妆业一流的顾问管理公司”的企业理念，让我们所向无敌，屹立在美容界的顶端，这是我们的骄傲，更是每一位员工的自豪。

总结过去一年的工作，我作为一个店长尽职尽责，而整个团队让我体会到了很多。

首先要说的是美容院的全体员工给了我很大帮助，我觉得经理、顾问、美容师和我的配合无可挑剔，之所以我能够完成领导下达的各项服务与业绩指标，是与领导我们的团队子分不开的，作为一名店长，我向付出的领导全体美容院员工们致敬。

美容店的成功不是偶然的，每个环节、每个步骤、每个细节都决定着我们的成败，每位其中的一员都发挥着自已的作用，从前台引领顾客入店至美容师和顾问积极热情的服务，逻辑性是那么的自然，那么的精致，这是我作为一名店长的体会与心得。

我们很多良性的工作，这只是冰心的一角，我说的还不够具体和全面，还有很多，像我们后勤的保障，对顾客的回访，不同季节推出不同卡的类别，满足了不同层次顾客群体，这都是我们的优点和致胜的法宝，只要我们好好的去利用它，发挥它，那成功是必然的。我们拥有激情，拥有活力，拥有狼性，创造辉煌不是什么梦想，只是想要与不想要的问题。

一年风雨，我每天工作着，体会着说到总结也只有这些琐事，

但细节决定成败，总结过后，头脑中除了反复不懈的工作，也只有去奋斗，才能体会到美容店的精神，所以我无悔的工作着，工作着，工作着。

童装店长的工作总结 店长年度个人工作总结报告优质篇八

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。
- 5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

童装店长的工作总结 店长年度个人工作总结报告优质篇九

充满机遇与挑战的20xx年已经过去，回首往事□20xx年通过上级领导的帮助和指导，加上全年员工的合作与努力，在汗水和智慧投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水平的提高。

一、盘点20xx年的工作

a□加强超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b□完成对超市的全面整改工作，配合总部做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

c□对超市竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对超市滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

d□积极组织公司干部和员工进行学习和考核。

二、存在的问题

a□大环境 受三鹿奶粉事件、金融风暴、竞争店生鲜超市开业等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因x店的主要消费层次为中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

b□促销 场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。